ULACIT

Maestría en Gestión Logística del Transporte Multimodal

Modulo Nº 6

GESTIÓN DE ALMACENAJE

Mag. Andrés López

Integrantes:

Anyury López

Eliana Bertulessi

Panamá, 17de junio de 2008.

Objetivos

Nuestro trabajo consistirá en organizar la labor de almacenaje y etiquetado requerido por un cliente que importará zapatos desde Asia a Panamá, para luego exportarlos a Venezuela. La compañía contratará los servicios de un agente de logística.

Para llevar a cabo el estudio y la posterior realización del servicio confeccionaremos lo siguiente:

1) Plan de Estrategia

2) Plan Agregado

3) Plan Maestro

4) Plan de Piso

Introducción

La posición geográfica de Panamá y la plataforma logística que brinda Zona Libre de Colón, permite el desarrollo de actividades económicas y comerciales innovadoras.

Es por ello que nos encontramos con una gran cantidad de oportunidades, que generan nuevos negocios para Panamá.

Este es un caso real, donde una empresa de origen venezolano, utiliza la Zona Libre de Colon como centro de almacenaje y distribucion de zapatos, dado el nuevo alcance y regulaciones en destino final, requiere de otro tipo de servicios agrgados.

La actividad inició unos 10 años, cuando la empresa Cueros Maribel, hace contacto con los agentes de carga Pani Cargo Inc., a fin de mover carga de trasbordo a través de la Zona Libre de Colón.

El cliente tiene su centro de distribución en Maracaibo, Venezuela. Dado que no hay un continuo servicio de Asia – Maracaibo, Cueros Maribel importa la carga hasta Zona Libre de Colón en contenedores 40HC, los contenedores se descargan en Pani Cargo, donde un inspector verifica cantidad de unidades y estado físico general, y se procede a realizar los contactos necesarios para obtener salida a Maracaibo a traves de una línea marítima local que cuenta con salidas semanales para este destino.

Como hay un alto grado de coordinacion logística, esta era una actividad de cargue y descargue, básicamente, ya que no se procedía con almacenaje.

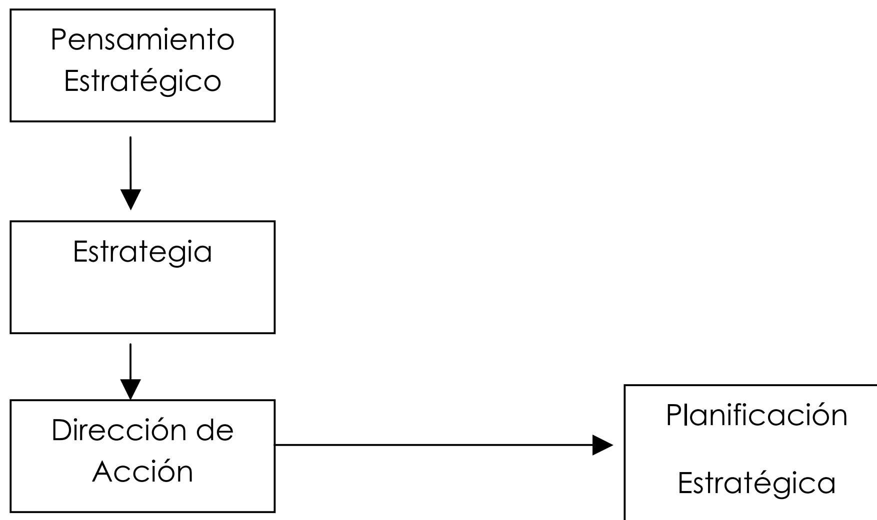
Dadas las nuevas regulaciones impuestas por el gobierno venezolano para los artículos que no son de primera necesidad y a fin de proteger laindustria local, los zapatos que importan Cueros Maribel requieren de un etiquetado especial antes de llegar a Venezuela.

Es por ello que se va a requerir de los servicios de almacenaje para trabajar la operación de etiquetado, antes de su cargue hacia destino final.

La empresa Pani Cargo no ha realiza esta operación para ningún otro cliente, por lo cual este trabajo se enfoca en el desarrollo de una gestión de almacenaje que involucre el desarrollo del proceso de etiquetaje y se mantenga a Cueros Maribel como cliente, y a su vez el desarrollo de la gestión le permita ofrecer este servicio a otros clientes potenciales que asi lo requieran.

Plan Estratégico

Podemos afirmar que el diseño de la estrategia es un proceso creativo que involucra las siguientes etapas:



El Plan Estratégico es un proceso deliberado efectuado por la organización para diseñar e implementar la estrategia.
La estrategia provee a la organización con un marco de referencia para:

- Entender su posición en el mercado.
- Moverse con un sentido de dirección, propósito, prioridad y urgencia.
- Enfocarse en los aspectos relevantes e importantes y no solamente en los urgentes.
- Administrar el futuro.

Las estrategias genéricas según Porter son las siguientes:

- Estrategia de Diferenciación
- Estrategia de Liderazgo en Costos
- Estrategia de Enfoque o Concentración.

La Estrategia de Liderazgo en Costos se trata de hacer lo posible para generar bienes y servicios a un costo inferior que el de los competidores. Existe un nivel bajo de diferenciación, hay habilidades distintivas hacia la eficiencia y se posiciona el producto para atraer el segmento de mercado promedio. Sus ventajas son que permiten cobrar un precio menor, si los precios son similares a los del mercado, permite obtener una mayor utilidad que la competencia, y en caso de guerra de precios tener ventaja para resistir.

La Estrategia de Diferenciación consiste en lograr una ventaja competitiva al crear bienes o servicios que sean percibidos por el mercado como exclusivos. En este caso se satisface una necesidad del cliente con altos grados de satisfacción, lo que permite cobrar precios superiores. El mercado paga un precio superior porque las cualidades justifican una propuesta de valor superior. La diferenciación se logra a través de la calidad, la innovación y la capacidad de satisfacer al cliente.

La Estrategia de Concentración está dirigida a atender a un segmento o grupo de mercado limitado. Una empresa concentrada es un diferenciador o un líder de costos especializado. Los concentradores siempre se encuentran en riesgo y desventaja con respecto a los grandes diferenciadores o líderes en costos. Ellos se manejan dentro de un nicho de mercado.

En cuanto a la estrategia empresarial que se escoge para Cueros Maribel es la de Liderazgo en Costos ya que Pani Cargo está dispuesto a adquirir tecnología innovadora que le permita prestar un servicio de calidad logrando un alto índice de satisfacción del cliente pero a bajo costo. Comenzará con la prestación del servicio a este cliente para luego lanzarse de manera masiva, ya que mercadeará el producto a aquellos clientes que requieran un servicio similar.

El uso de la tecnología permitirá realizar el trabajo de manera más rápida y eficaz. También se enfocarán en la prestación de otros servicios complementarios distintivos como por ejemplo la colocación de separadores para los zapatos, los cuales van adentro de la caja.

MOVIMIENTO ANUALES PROYECTADOS A 5 AÑOS

DE CUEROS MARIBEL

Año 2008: 207 x 40' HC FCL DE IMPORTACION / 207 x 40' HC EXPORTACIÓN

414 FCL DE IMPORTACION & EXPORTACION

Año 2009: 228 X 40' HC FCL DE IMPORTACION / 228 x 40' HC EXPORTACIÓN

456 FCL DE IMPORTACION & EXPORTACION

Año 2010: 251 X 40' HC FCL DE IMPORTACION / 251 x 40' HC EXPORTACIÓN

502 FCL DE IMPORTACION & EXPORTACION

Año 2011: 276 X 40' HC FCL DE IMPORTACION / 276 x 40' HC EXPORTACIÓN

552 FCL DE IMPORTACION & EXPORTACION

Año 2012: 303 X 40' HC FCL DE IMPORTACION / 303 x 40' HC EXPORTACIÓN

606 FCL DE IMPORTACION & EXPORTACION

Año 2013: 334 X 40' HC FCL DE IMPORTACION / 334 x 40' HC EXPORTACIÓN

668 FCL DE IMPORTACION & EXPORTACION

CADA CONTENEDOR DE 40' HC CONTIENE 1,373 CAJAS MASTERS DE ZAPATOS.

CADA CAJA MASTER CONTIENE 1 DOCENA DE PARES DE ZAPATOS Y CADA PAR SE ENCUENTRA EN SU CAJA QUE ES LA MISMA QUE SE COLOCARÁ A LA VENTA.

EL TOTAL DE PARES DE ZAPATOS POR FCL ES DE 16,476 PARES DE ZAPATOS.

PLAN MAESTRO

MOVIMIENTO PROGRAMADO PARA 1 AÑO X MES

De enero a la fecha se han manejado 64 x 40’ HC. La del 2008 proyección a 1 año de junio del 2009 es la siguiente:

	Cantidad de 40’ FCL
Junio 2008	20
Julio 2008	19
Agosto 2008	27
Septiembre 2008	32
Octubre 2008	35
Noviembre 2008	7
Diciembre 2008	3
Enero 2009	8
Febrero 2009	10
Marzo 2009	12
Abril 2009	20
Mayo 2009	25
Junio 2009	28

Plan Piso

- La bodega posee 6,000 Mt2, divididos en 2 pisos de 3,000 mt2 cada uno.

- Posee 10 puertas de acceso, destinadas 5 para importación o recibo y 5 para exportación o entregas.

- Seguridad:
  - Para la seguridad del proceso en bodega se cuenta con 10 cámaras de seguridad con Domo y con visibilidad en Web. Solamente tienen acceso el personal del agente designado y cada uno tiene su clave de entrada. Todas las operaciones son grabadas y mantenidas en back up por 3 meses.
  - Se cuenta con alarma contra fuego.
  - Se cuenta con alarma en ambas plantas que se activa al finalizar la jornada de trabajo.
  - Control de acceso en las puertas de entrada con carnet de identificación electrónica.

- Para el etiquetado de los zapatos se destinará un área de 50 mt2 en la que se instalarán la cinta deslizadora, el brazo para el etiquetado, área de revisón.

- Para desplazar la mercancía en la bodega se utilizará un montacargas eléctrico de 2.2 Ton.

- Al comienzo de la cinta deslizadora habrá una persona abriendo las cajas y posicionando los zapatos adentro de ella para su etiquetado.

- Al final del la cinta habrá otra persona colocando las cajas en un bulto master y cerrándolo.

- El proceso de etiquetado de cada par demorará 3 segundos.

- El tiempo total del etiquetado de 1 x40 ‘ HC , considerando que contiene



16,476 pares de zapatos, será de 50,400 segundos o sea 840 minutos, es decir 14 horas, 2 días de trabajo.

Fotos de las puertas de acceso



50 mt2 destinados al etiquetado de zapatos



Fotos de las 10 cámaras de seguridad en la web



Fotos de los racks



Ejemplo de cómo sería la cinta nada más que sería una línea de cinta mucho más corta.



Modelo del montacargas de 2.2 Ton